



***“ Ngày đi tháng chạy năm bay / Thời gian nước chảy, chẳng quay được về “
Câu ngạn ngữ Nga thể hiện tiếng
lướt trôi vùn vụt của thời gian, không
ai có thể chạm vào để níu giữ. Nhưng
những việc đã qua như dòng nước,
chầm chậm chảy về trong ký ức của
những người đã và đang từng ngày,
từng ngày trưởng thành và nỗ lực
vươn mình chạm tới những tầm cao.***

Là người chứng kiến những ngày gian khó của Công ty, trong tôi những hình ảnh đó như thể mới xuất hiện ngày hôm qua. Ngày đó, cơ sở vật chất còn nghèo nàn. Phòng họp lổ chỗ vài miếng vá nilon trên trần nhà được chống tạm bằng mấy cây tre cho đỡ dột. Công nhân không có việc làm. Cả nhà máy chỉ có duy nhất một

VỮNG TIN NỘI LỰC SUNG SỨC VƯỢT TẦM CAO

DS. Lê Văn Lố

Chủ tịch hội đồng quản trị - Tổng giám đốc

máy dập viên ZP33 mà không sử dụng hết công suất... Rồi đến những ngày cả công ty đồng lòng vượt khó, nghiên cứu sản xuất thuốc điều trị cảm sốt Sehapan. Nhiều bề ngỗ và khó khăn khi chuyển từ hình thức sản xuất truyền thống công ty đang làm là dạng rượu thuốc, tiêm ống... sang viên nén trong khi điều kiện sản xuất còn thô sơ đó là sự nỗ lực vượt khó không chỉ của ban lãnh đạo công ty mà còn là sự đồng lòng của toàn bộ cán bộ nhân viên, đã cung ứng đủ thuốc dùng cho 2,4 triệu người dân của tỉnh Hà Tây, tạo đủ công ăn việc làm cho gần 200 người lao động, công ty có thêm vốn để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.

Năm 2000, các thách thức tiếp nối nhau dành cho ban lãnh đạo công ty khi chuyển mình từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần. Tiếp tục để công ty là doanh nghiệp nhà nước, kinh doanh được thì ăn, lỗ đã có nhà nước cùng giải quyết giùm hậu quả hay trở thành công ty cổ phần, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của công ty, được chủ động mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, được làm chủ công việc

của mình... là câu hỏi làm trăn trở toàn thể ban lãnh đạo. Một lần nữa, với sự đồng lòng của toàn thể cán bộ nhân viên, không chỉ cổ phần hóa thành công, công ty còn là một trong hai doanh nghiệp đầu tiên của miền Bắc có nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP. Sự kiện này không chỉ là minh chứng cho sự đổi mới và đầu tư đồng bộ cơ sở vật chất, điều kiện làm việc và nguồn nhân lực mà còn thể hiện điểm khác biệt cũng như sự ổn định về chất lượng sản phẩm do công ty sản xuất. Đây cũng chính là thời kỳ Dược Hà Tây có những cộng sự đặc lực, tâm huyết và gắn bó, đồng hành cùng tôi từ thời kỳ khó khăn vất vả như chị Nguyễn Thị Tâm, chị Trương Thị Hải, anh Phạm Ngọc Kiểm, chị Dương Thúy Lan, anh Nguyễn Văn Minh,... Danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới công ty đón nhận năm 2006 đã minh chứng cho những nỗ lực của cả tập thể, không chỉ đơn giản là cần cù, là nghiên cứu, là trách nhiệm mà còn là đam mê và tâm huyết với nghề. Thấm sâu trong suy nghĩ của mình, tôi thấy cuộc sống không phải lúc nào cũng êm đềm mà luôn tiềm ẩn những biến cố thăng trầm, tựa như những con sóng ngoài



đại dương - đợt này chưa dứt, đợt khác đã vội vàng trào tới. Năm 2008, khi nhà máy thực phẩm chức năng (Công ty cổ phần dược và thiết bị y tế Hà Tây) đi vào hoạt động ổn định, cổ phiếu của công ty được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX), tổng doanh thu của công ty đạt gấp 4 lần so với năm đầu cổ phần hóa. Tăng trưởng về doanh thu và cải thiện về thu nhập của các CBCNV không chỉ là niềm tự hào của công ty. Những tín hiệu đáng mừng đó cũng mở đầu cho những toan tính khác, điển hình là vụ thôn tính bất thành của tập đoàn DVD năm 2010. Sự kiện DVD đã tạo tiền đề để Dược Hà Tây viết nên trang mới trong hành trình đầy tự hào và khởi sắc của mình giống như ai đó đã nói “Chúng ta không thể nào thay đổi quá khứ nhưng có thể học từ những vấp ngã để thay đổi tương lai”.

Cùng với những nỗ lực của ban lãnh đạo và tập thể cán bộ nhân viên, giá trị tổng

sản lượng của công ty năm 2015 ước đạt 420 tỷ, gấp 7.5 lần so với năm đầu cổ phần hóa, thu nhập bình quân của CBCNV trung bình ước đạt 7.5 triệu/ người/ tháng, gấp gần 6 lần so với năm đầu cổ phần hóa, tổng doanh thu ước đạt 850 tỷ, gấp gần 4 lần so với năm đầu cổ phần hóa. Dược Hà Tây luôn nằm trong top 10 các doanh nghiệp dược phẩm trong nước có doanh thu lớn nhất Việt Nam. Những thành tựu này giúp ban lãnh đạo công ty và các cán bộ nhân viên củng cố thêm niềm tin vào nội lực của mình, đồng lòng quyết tâm xây dựng nâng cấp nhà máy sản xuất thuốc hướng tới tiêu chuẩn cao hơn là GMP-PIC/S (tiêu chuẩn sản xuất thuốc được 41 công ty châu Âu và châu Mỹ tuân thủ), mở rộng hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài trên tinh thần hợp tác đôi bên cùng có lợi... Trong thời gian tới sẽ có nhiều hoạt động nâng cao chất lượng nhân sự, tinh chuyên nghiệp trong quản trị, cùng các phương pháp làm việc mới. Mỗi thành viên

Dược Hà Tây là một mắt xích quan trọng trong tiến trình này. Hãy cùng đồng lòng, chung sức và vững tin để tạo nên sức bật mạnh mẽ cho giai đoạn đổi mới.

Nhân dịp năm mới, trong không khí hân hoan chào đón Xuân Bính Thân 2016, thay mặt Ban lãnh đạo Dược Hà Tây, tôi xin chúc toàn thể cán bộ nhân viên, quý khách hàng, cổ đông một năm mới dồi dào sức khỏe, niềm vui, hạnh phúc và thành công!

Trân trọng!

50 NĂM XÂY DỰNG, PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP

Bài phỏng vấn Phó Tổng giám đốc DS. Lê Xuân Thắng
Nhà báo Nguyễn Phong Lan - Báo Đầu tư



Phó Tổng giám đốc
DS. Lê Xuân Thắng

Trò chuyện với chúng tôi trong phòng khách tại trụ sở của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây, Dược sĩ Lê Xuân Thắng - Ủy viên hội đồng quản trị, Phó Tổng giám đốc Công ty đã chia sẻ với chúng tôi những chặng đường gian khó mà Dược Hà Tây đã vượt qua. Dược Hà Tây hôm nay, đang đứng trước những vận hội mới với sứ mệnh mang đến những sản phẩm thuốc an toàn và hiệu quả cao, vì sức khỏe cộng đồng.

PV: *Dược Hà Tây ngày nay có phải là kết quả của quy luật vận động cứ đi rồi sẽ tới hay đó là nhờ những nỗ lực phi thường không mệt mỏi của nhiều thế hệ đã qua, thưa ông?*

DS. Lê Xuân Thắng: Dược Hà Tây đạt được kết quả như ngày nay là nhờ sự đóng góp, nỗ lực của rất nhiều thế hệ trong Công ty. Từ khi thành lập đến những năm 1985, thời kỳ này Nhà nước lãnh đạo nền kinh tế quốc dân theo kế hoạch. Vì vậy Xí nghiệp Dược phẩm Hà Tây sản xuất theo các chỉ tiêu kế hoạch được Nhà nước giao.

Từ sau năm 1985 đến năm 2000, đặc biệt là sau Đại hội Đảng VI, khi đất nước bước vào thời kỳ mở cửa tạo cơ hội cho các doanh nghiệp chủ động trong phát triển kinh doanh. Đây cũng là thời kỳ chuyển giao thể chế lãnh đạo quản lý của Công ty. Ban lãnh đạo và đội ngũ cán bộ quản lý, đứng đầu là Dược sĩ Lê Văn Lớ đã xây dựng vạch ra những quyết sách mới, từng bước đưa xí nghiệp vượt qua khó khăn. Từ đó, sản xuất, kinh doanh liên tục tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, tạo đủ việc làm và đảm bảo thu nhập ổn định cho toàn thể cán bộ công nhân viên (CBCNV). Đây có thể coi là thời kỳ đánh dấu sự chuyển mình mạnh mẽ của Công ty (Lúc đó là Xí nghiệp liên hiệp Dược Hà Sơn Bình).

Năm 2001, để thực hiện chuyển đổi mô hình hoạt động từ DNNN sang Công ty Cổ phần, Dược Hà Tây là doanh nghiệp tiên phong của tỉnh Hà Tây cũ tiến hành cổ phần hóa. Với cách làm mới, tư duy mới được vận dụng một cách sáng tạo, Dược Hà Tây trở thành một trong những doanh nghiệp sản xuất Dược phẩm hàng đầu Việt Nam.

PV: *Những mệnh lệnh hành chính thông thường sẽ không thể lay động lòng người và huy động công sức để chung tay xây dựng nên một Dược Hà Tây hôm nay. Vậy theo ông, điều gì đã dẫn đến thành công của Công ty?*

DS. Lê Xuân Thắng: Trải qua những giai đoạn khó khăn và thử thách để có Dược Hà Tây như ngày hôm nay, tôi nghĩ rằng không có thành công nào được trải bằng hoa hồng, tất cả phải nhờ mồ hôi công sức của Ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV trong Công ty. Sự đồng thuận từ trong cách nghĩ, cách làm, khát khao học hỏi để tiến về phía trước. Văn hóa Công ty mang đậm tính nhân văn được xây dựng trên nền tảng đó. Một Ban lãnh đạo đoàn kết nhất trí - Một tập thể vững mạnh luôn hăng say trong công việc đó chính là sức mạnh mà chúng tôi đang có.

Hiện tại, Công ty chúng tôi sản xuất gần 500 mặt hàng lưu hành trên toàn quốc và mỗi năm lại có thêm khoảng 20 mặt hàng mới được đưa ra thị trường.

Ngoài ra hoạt động tổ chức Công đoàn cũng được chúng tôi đặc biệt quan tâm, chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV luôn yên tâm công tác. Không những thế, Công ty thường xuyên làm những công tác xã hội như chăm lo phụng dưỡng Bà mẹ Việt Nam anh hùng, đóng góp kinh phí cho các cơ sở thương binh, người tàn tật, Hội chất độc màu da cam. Phối hợp với Bệnh viện Đa khoa tham gia khám chữa bệnh miễn phí cho các vùng



nông thôn, vùng sâu vùng xa.

PV: *Một trong những yếu tố quan trọng có tính chất quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp chính là xây dựng và phát triển hệ thống phân phối. Dược Hà Tây đã thực hiện chiến lược này như thế nào?*

DS. Lê Xuân Thắng: Đây luôn là lĩnh vực chúng tôi đặt trọng tâm, bên cạnh việc sản xuất thuốc tốt. Hiện nay, Công ty có hệ thống bán buôn và mạng lưới bán lẻ rộng khắp trên địa bàn toàn thành phố Hà Nội.

Từ khi tiến hành cổ phần hóa, Dược Hà Tây đã chú trọng xây dựng hệ thống phân phối rộng khắp. Tính đến nay, công ty đã có gần 400 nhà thuốc, quầy thuốc GPP phục vụ tại thủ đô và hợp tác bán hàng với hàng nghìn nhà thuốc trên toàn quốc. Bên cạnh thành lập các chi nhánh tại Thái Bình, Nghệ An và chi nhánh Hataphar

miền Nam, công ty còn liên kết với nhiều đối tác phân phối là các công ty dược phẩm làm đại lý tại các tỉnh nhằm mở rộng địa bàn kinh doanh.

Tháng 4 năm 2015, để đáp ứng yêu cầu công việc theo định hướng của công ty, phòng kinh doanh được thành lập để tham mưu cho ban lãnh đạo lập các kế hoạch kinh doanh và triển khai thực hiện, quản lý chi phí cho hoạt động kinh doanh, quản lý doanh thu, công nợ, lập kế hoạch triển khai các hoạt động Marketing và chăm sóc khách hàng...

Bên cạnh việc cung ứng thuốc đầy đủ cho các bệnh viện, công ty còn tăng cường mở rộng bán lẻ tại các địa bàn như: Hải Dương, Hải Phòng, Nam Định, Thái Bình, Quảng Ninh, TP. Hồ Chí Minh... Một số thuốc của Công ty đã được xuất khẩu sang các nước khác như Lào, Nigeria, Myanmar...

Trong quan hệ đối tác với các nhà phân phối, chúng tôi đưa ra chính sách bán hàng dựa trên quan điểm phát triển đồng lợi với mong muốn làm sao để các nhà thuốc phục vụ người dân tốt nhất với giá cả thật hợp lý.

PV: *Hội nhập đang tạo ra những thay đổi lớn với cuộc sống người dân và cả nền kinh tế, thuốc Việt có nhiều cơ hội song cũng đứng trước áp lực cạnh tranh gay gắt hơn. Dược Hà Tây sẽ có những thay đổi như thế nào để thích ứng với giai đoạn phát triển mới?*

DS. Lê Xuân Thắng: Trong dòng chảy hội nhập, nếu không tiến lên, doanh nghiệp đứng yên cũng có nghĩa là tụt hậu. Bởi vậy, qua từng năm, Dược Hà Tây đều phải có sự đổi mới.

Để đổi mới về nhân sự chúng tôi đã tuyển chọn và mạnh dạn giao phó những trọng trách quan trọng, chủ chốt trong Công ty cho các cán bộ trẻ năng động. Có chế độ đãi ngộ đối với cán bộ là Dược sĩ đại học. Đầu tư nguồn nhân lực cho công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm có đánh giá tương đương sinh học ví dụ như Zanmite, Crondia. Các sản phẩm cạnh tranh tốt như Polydoxancol, Hadocort - D,... Đổi mới công nghệ và đa dạng hoá sản phẩm luôn được coi là nhiệm vụ trọng tâm của công ty. Chúng tôi cũng sẽ đẩy mạnh hợp tác với các nhà nghiên cứu khoa học để chuyển giao, đưa các đề tài nghiên cứu vào thực tiễn sản xuất nhằm tạo ra nhiều hơn nữa sản phẩm hữu ích cho người tiêu

dùng như Bosunamin, Bosunamin kids, Livsin 94...

PV: *Gắn bó với Dược Hà Tây nói riêng và ngành dược Việt Nam nói chung trong nhiều năm qua, các ông có mong muốn và kỳ vọng gì vào một Dược Hà Tây trong tương lai?*

DS. Lê Xuân Thắng: Dược Hà Tây và ngành dược Việt Nam không ngừng phát triển để tạo thế mạnh cho nền công nghiệp dược, phục vụ sự nghiệp chăm sóc, bảo vệ và nâng cao sức khỏe nhân dân. Chúng tôi tin tưởng rằng, thuốc nội sẽ ngày càng được tin dùng không chỉ bởi hình thức, mẫu mã ngày càng đa dạng mà chủ yếu do chất lượng và hiệu quả điều trị của thuốc được đảm bảo. Để giữ vững niềm tin của người tiêu dùng, mọi sản phẩm thuốc của Dược Hà Tây đều được đầu tư nghiên cứu khoa học, không ngừng nâng cao chất lượng - mang đầy đủ các giá trị về y học và khoa học, đồng thời phù hợp với người Việt Nam. Dược Hà Tây sẽ tiếp tục đổi mới quản trị nhân sự, đầu tư có chiều sâu về công nghệ sản xuất, quản lý nhân sự xuyên suốt cả quá trình Sản xuất Kinh doanh.

Ban lãnh đạo Dược Hà Tây nhận định xây dựng nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP - PIC/S là chiến lược đầu tư của công ty năm 2016 (Việc triển khai PIC/S là xu hướng của các nước trên thế giới để tiến tới hòa hợp hệ thống quản lý chất lượng trên toàn cầu, đồng thời cũng là yêu cầu các doanh nghiệp buộc phải thực

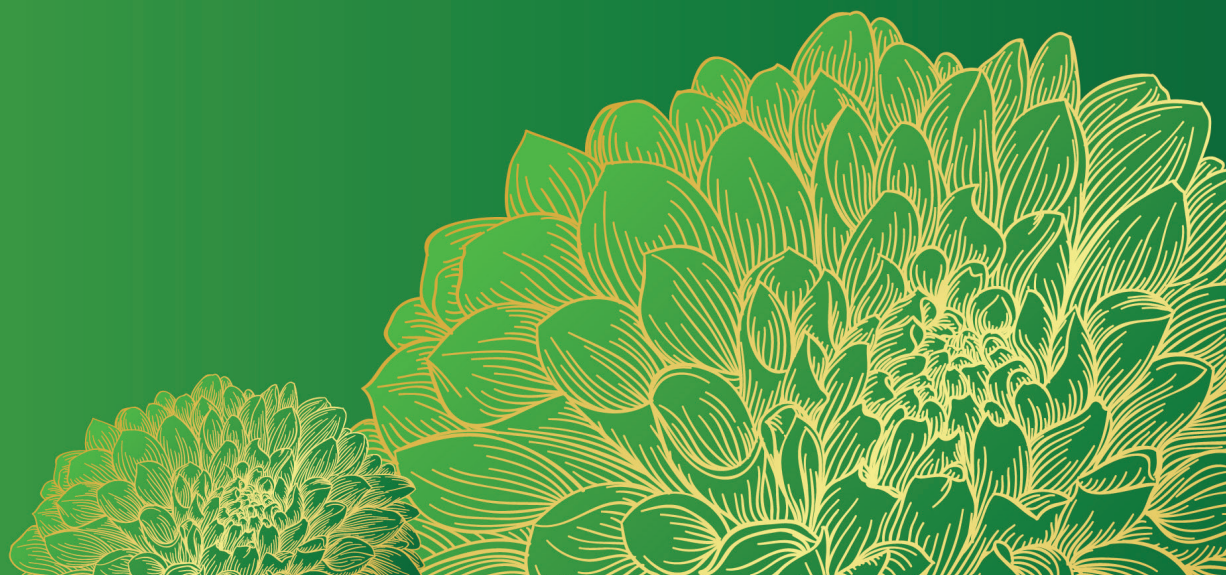


hiện khi muốn xuất khẩu thuốc sang các nước có nền công nghiệp dược hiện đại.)

Cùng với sự ủng hộ, tạo điều kiện của Bộ Y tế, Cục Quản lý Dược, chúng tôi tin tưởng và kỳ vọng, thuốc Việt sẽ ngày càng đóng vai trò quan trọng hơn trong công cuộc bảo vệ và chăm sóc sức khỏe người Việt. Và không chỉ có mặt ở thị trường trong nước, thuốc Việt sẽ mở rộng thị trường, vươn xa hơn và được chấp nhận tại thị trường các nước trong khu vực và trên thế giới.

PV: *Cảm ơn ông đã chia sẻ với phóng viên những thông tin quý báu. Chúc ông và gia đình sức khỏe, hạnh phúc. Chúc Dược Hà Tây ngày càng phát triển hơn nữa.*

CÁC BẰNG KHEN & GIẢI THƯỞNG



Công ty đã được tặng thưởng rất nhiều bằng khen, cờ của Chính phủ, các Bộ, UBND tỉnh, Tổng liên đoàn LĐ Việt Nam... về các mặt công tác khác nhau. Đặc biệt đã được Nhà nước tặng thưởng :



Huân chương lao động hạng Nhì (1994)



Huân chương chiến công hạng Ba (1996)



Bộ lao động TB&XH tặng đơn vị có thành tích thực hiện chính sách Thương binh - Liệt sỹ (1997)



Huân chương chiến công hạng Nhì (2000)



Huân chương lao động hạng Nhất (2000)



Bằng khen của thủ tướng chính phủ (2000)



Bộ lao động TB&XH tặng đơn vị có thành tích trong phong trào "Đền ơn đáp nghĩa" (2002)



Bằng khen của thủ tướng chính phủ (2003)



Huân chương độc lập hạng Ba (2005)



Giải thưởng "Ngôi sao thuốc Việt" (2014)





Huân chương lao động hạng Ba (1996) tặng cho TGD Lê Văn Lớ



Chứng nhận Doanh nhân văn hóa cho TGD Lê Văn Lớ



Thầy thuốc ưu tú (2008) tặng cho TGD Lê Văn Lớ

NHỮNG MỐC SON LỊCH SỬ

1965

Thành lập Xí nghiệp
dược phẩm Hà Tây

1986

Chủ tịch nước
tặng thưởng Huân
chương Lao động
hạng Ba



1990

Chủ tịch nước tặng
thưởng Huân chương
Lao động hạng Ba



1993

Thành lập DN
nhà nước Công
ty dược phẩm
Hà Tây

1994

Chủ tịch nước
tặng thưởng
Huân chương Lao
động hạng Nhì



Bộ Y tế tặng cờ Đơn
vị thi đua sản xuất
thuốc thiết yếu

1996

Chủ tịch nước
tặng thưởng Huân
chương chiến
công hạng Ba



Tổng giám đốc Lê
Văn Lố được chủ
tịch nước tặng
thưởng Huân
chương Lao động
hạng Ba

1998

Doanh thu của
Công ty đạt 100 tỷ

2000

Chủ tịch nước
tặng thưởng
Huân chương
chiến công
hạng Nhì



Chủ tịch nước
tặng thưởng
Huân chương Lao
động hạng Nhất



Chuyển doanh
nghiệp Nhà nước
thành Công ty cổ
phần dược phẩm
Hà Tây đầu tiên
của tỉnh Hà Tây

Bộ Tài chính tặng
bằng khen Công ty
đã có thành tích
hoàn thành tốt
nghĩa vụ nộp thuế

2001

Một trong những doanh nghiệp đầu tiên của miền Bắc đạt yêu cầu GMP của ASEAN

Thủ tướng chính phủ tặng bằng khen Công ty đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế góp phần vào sự nghiệp XD CNXH và BVTQ

Dây chuyền sản xuất thuốc nang mềm đầu tiên của miền Bắc đi vào hoạt động

Giải thưởng chất lượng Việt Nam

2005

Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương độc lập hạng Ba



Phó Chủ tịch nước Trương Mỹ Hoa về thăm và làm việc tại Công ty

Giải thưởng "Siêu cúp thương hiệu mạnh và phát triển bền vững"

Giải thưởng "Cúp vàng ISO"

Giải thưởng "Cúp sen vàng"

2006

Chủ tịch nước phong tặng danh hiệu "Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới"

Đạt danh hiệu hàng Việt Nam CLC do người tiêu dùng bình chọn

Kho đạt yêu cầu GSP, dây chuyền kháng sinh nhóm Cephalosporin đạt yêu cầu GMP-WHO

2007

Thành lập nhà máy thực phẩm chức năng

Giải thưởng "Siêu cúp thương hiệu mạnh và phát triển bền vững"

Đạt danh hiệu hàng Việt Nam CLC do người tiêu dùng bình chọn

Doanh thu của Công ty đạt 500 tỷ

2008

Cổ phiếu của Công ty cổ phần dược phẩm Hà Tây (mã DHT) được niêm yết trên sàn chứng khoán

Nhà nước phong tặng danh hiệu Thầy thuốc ưu tú cho Tổng giám đốc Lê Văn Lữ

Ngôi sao quốc tế về chất lượng do Hiệp hội quản lý và tư vấn OMAC- Geneve cấp

Bổ sung dây chuyền SX thuốc tra mắt, thuốc nước uống, thuốc kem mỡ đạt yêu cầu GMP

2012

Thay đổi hệ thống bộ nhận diện thương hiệu

Đạt danh hiệu hàng Việt Nam CLC do người tiêu dùng bình chọn

2013

Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001-2008

Đạt giải thưởng "Vì môi trường xanh quốc gia"

Thành lập công ty TNHH Hataphar miền Nam

2014

Giải thưởng "Ngôi sao thuốc Việt" cho Doanh nghiệp SX thuốc



Giải thưởng "Ngôi sao thuốc Việt" cho sản phẩm Bổ gan tiêu độc Livsin 94



Dây chuyền SX thuốc từ dược liệu: Thuốc viên nén, viên nén bao phim, viên nén bao đường, viên nang cứng và thuốc nước uống đạt tiêu chuẩn GMP

2015

Bằng khen của UBND thành phố Hà Nội tặng



Top 10 thương hiệu tốt nhất Việt Nam



LÃNH ĐẠO QUA CÁC THỜI KỲ



Ông TRẦN VĂN TỘ
Nguyên Giám đốc công ty
(từ 1965-1987)



Bà TRƯƠNG THỊ HẢI
Nguyên Phó Giám đốc công ty
(từ 1981- 1999)



Bà NGUYỄN THỊ TÂM
Nguyên Phó Giám đốc công ty
(từ 1988 - 2001)



Bà DƯƠNG THÚY LAN
Nguyên Phó Giám đốc công ty
(từ 1999 - 2005)



Ông PHẠM NGỌC KIỂM
Nguyên Phó Giám đốc công ty
(từ 2005 - 2008)



Bà PHÙNG THỊ KIM LUÂN
Nguyên Chủ tịch công đoàn công ty
(từ 1974 - 1995)



Ông TRẦN NGỌC SẾNH
Nguyên Phó Giám đốc công ty
(từ 1999- 2002)



Ông NGUYỄN VĂN MINH
Nguyên Thành viên HĐQT
(từ 2001 - 4/2015)

LÃNH ĐẠO ĐƯƠNG NHIỆM



Ông LÊ VĂN LỖ
Chủ tịch hội đồng quản trị
Tổng Giám đốc



Ông HOÀNG TRỌNG NGUYỄN
Phó Chủ tịch hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc



Ông LÊ XUÂN THẮNG
Thành viên hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc



Ông NGUYỄN BÁ LAI
Thành viên hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc



Ông LÊ ANH TRUNG
Thành viên hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc



Ông HOÀNG VĂN TUẾ
Thành viên hội đồng quản trị
Kế toán trưởng



Ông NGUYỄN CẢNH THẮNG
Thành viên hội đồng quản trị
Giám đốc ban dự án đầu tư



Ông NGÔ VĂN CHINH
Trưởng ban kiểm soát



VÀNG SON LỊCH SỬ

